

Business e Organizzazione:

Capitoli 3, 4 e 5

Sistemi Informativi (2022-2023)

M.G. FUGINI

10-10-2022

Business

Definire gli obiettivi

- Driver (a livello business)
 - All'interno dell'organizzazione
- *Interazione* tra partecipanti
- Risultato: costruire un modello di business (business model)

Business driver: i principali

- Efficacia:

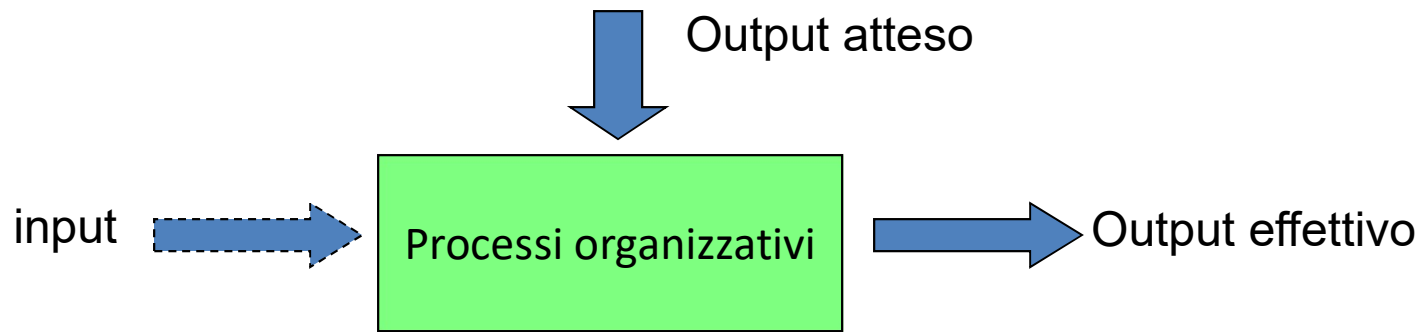
Si valuta secondo due dimensioni

- *Estensione (reach)*

- *Ricchezza (richness)*

- Efficienza

Efficacia



- **Efficacia**
 - Output / Output atteso
 - Misura l'abilità dell'azienda di raggiungere **obiettivi strategici**
 - Può essere vista come obiettivo strategico (es., la riduzione dei costi può essere vista come obiettivo strategico)
- **Esempi**
 - Aumentare del 5% la quota di mercato entro la fine dell'anno
 - Raggiungere nuove categorie di clienti
 - Ridurre il numero di reclami
 - Ridurre il tempo richiesto per sviluppare un nuovo prodotto

Efficacia - *Estensione*

- Geografica
 - Ad esempio da locale a nazionale
- Temporale
 - Es: aumentare orario/giorni di apertura, fino a 24/7
- Modalità (canali)
 - Web, email, instant messaging, social media, ...

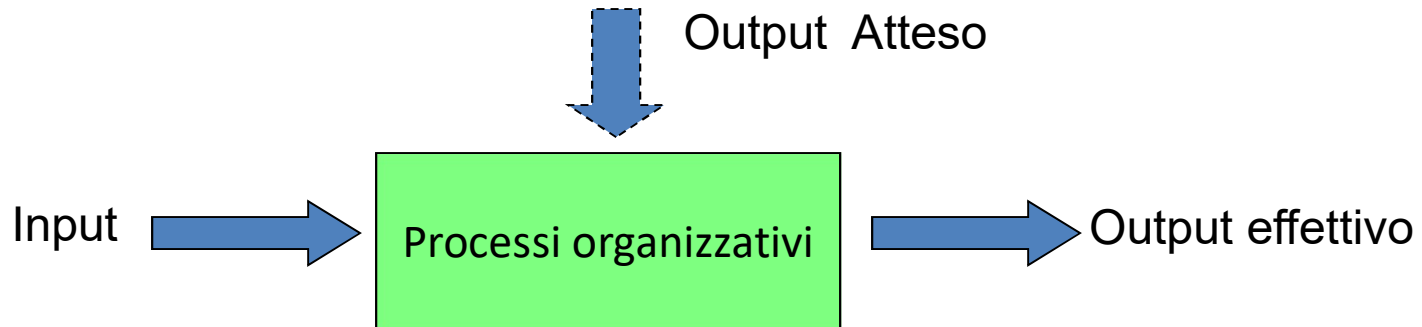
Efficacia - *Ricchezza*

Intensità della comunicazione

Come aumentarla:

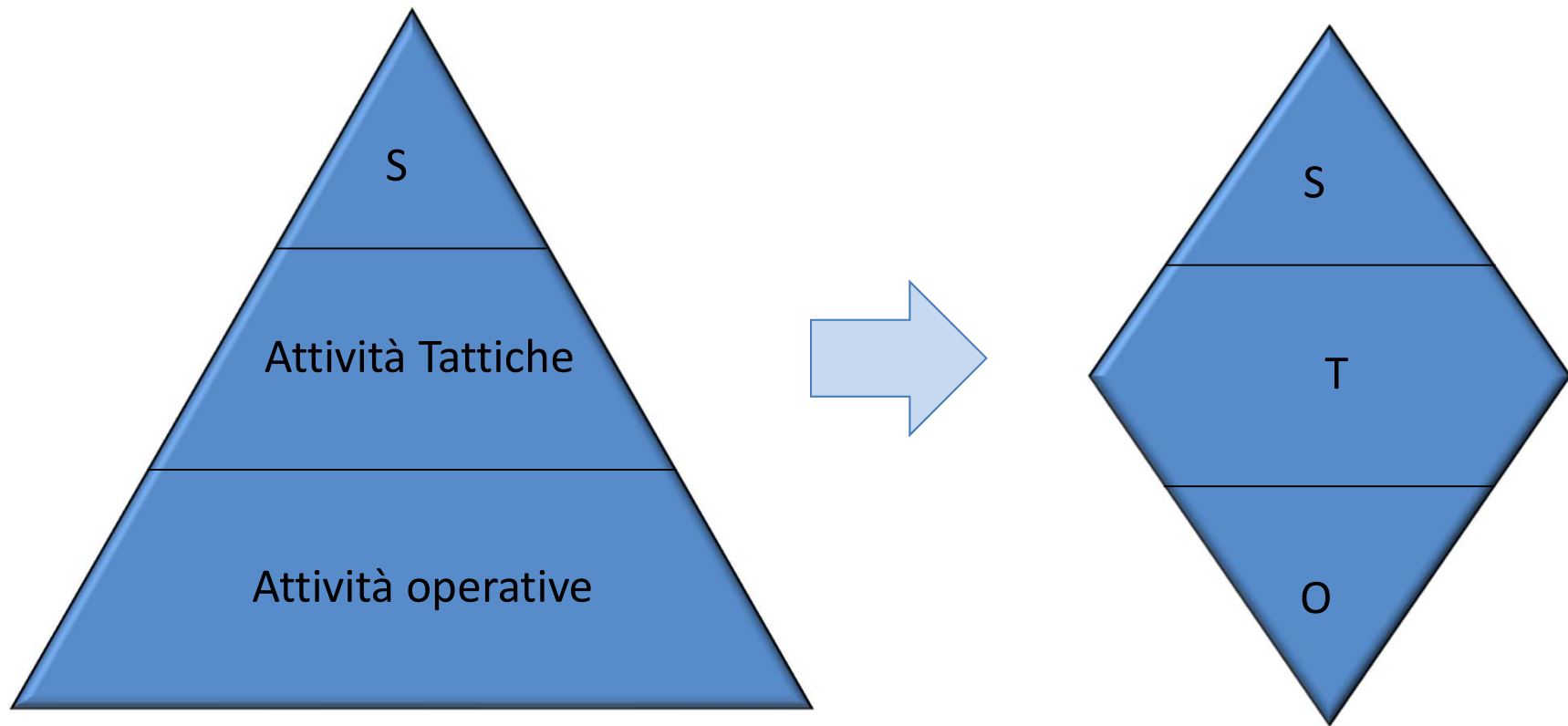
- Frequenza
- Livello interattività
- Livello di dettaglio
- Media utilizzati (immagini, video, ...)
- Personalizzazione

Efficienza

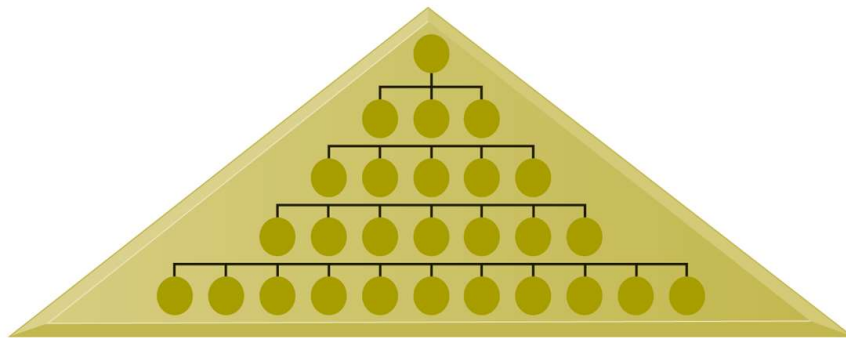


- Efficienza
 - $\text{Output effettivo} / \text{Input}$
 - **Input misurato come?** In termini di RISORSE NECESSARIE PER OTTENERE L'OUTPUT
 - Aumento di efficienza → Riduzione dei costi e tempi di produzione
 - Può essere vista come OBIETTIVO STRATEGICO

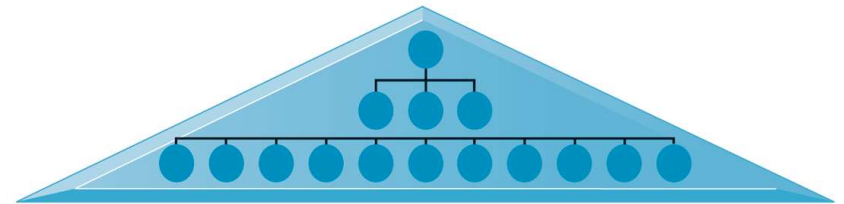
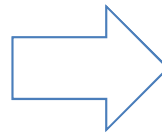
Efficienza e impatti sulla struttura organizzativa



Efficienza e impatti sulla struttura organizzativa



A traditional hierarchical organization with many levels of management

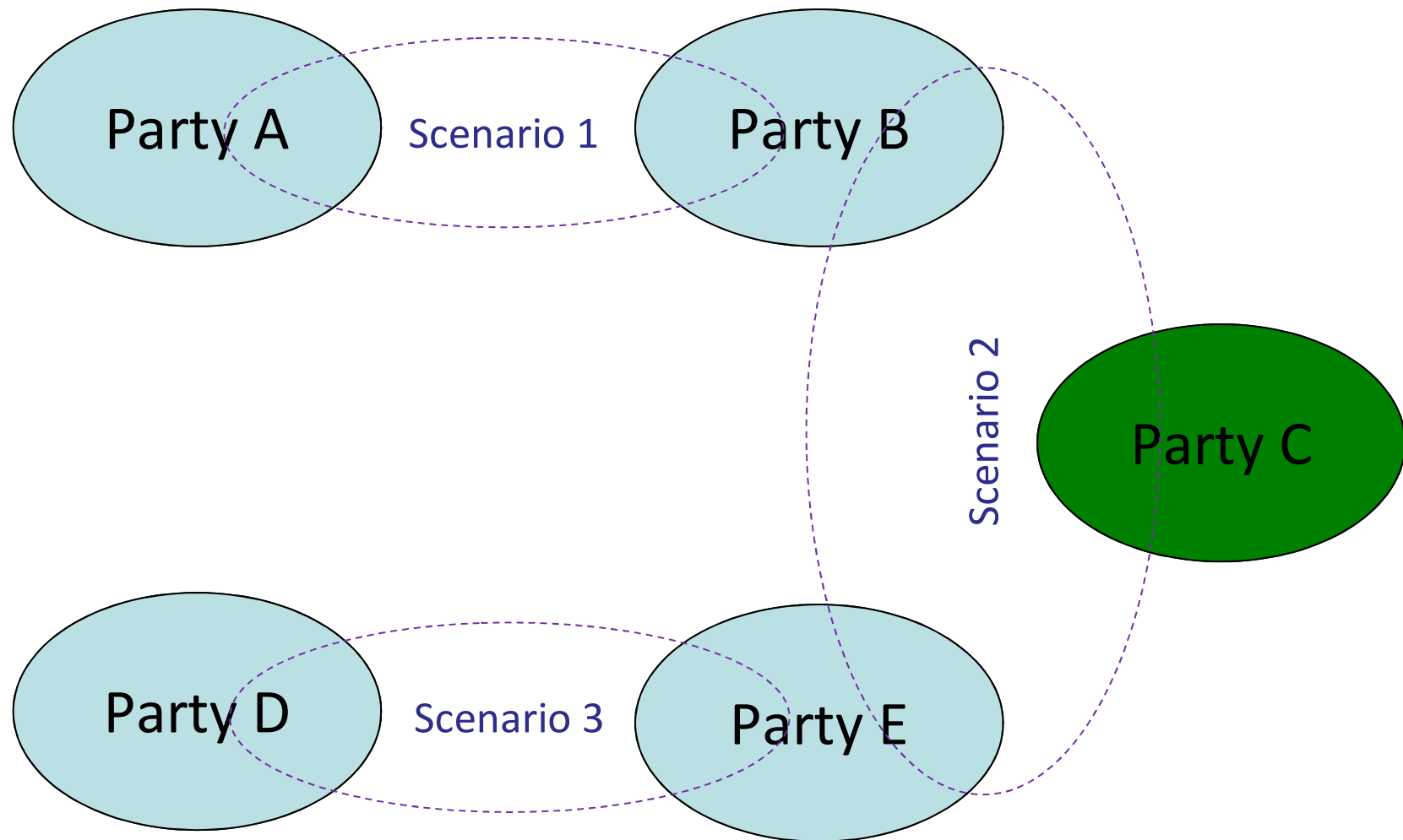


An organization that has been "flattened" by removing layers of management

Interazioni nel modello di Business

- Partecipanti e interazioni
 - B2B / B2C /C2C/G2B/G2C
- Oggetti
 - Fisici / Digitali/Servizi/ Beni Finanziari/Oggetti Ibridi
- Orizzonte temporale
 - Statico / semi-dinamico/ dinamico/ultradinamico

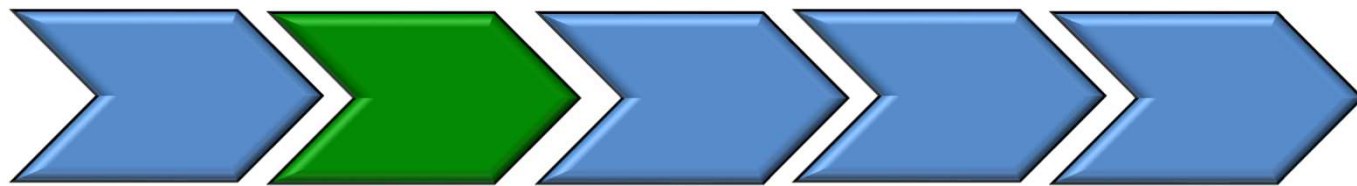
Partecipanti (party) e scenari (Sez. 4.5)



Strutture di aziende in rete

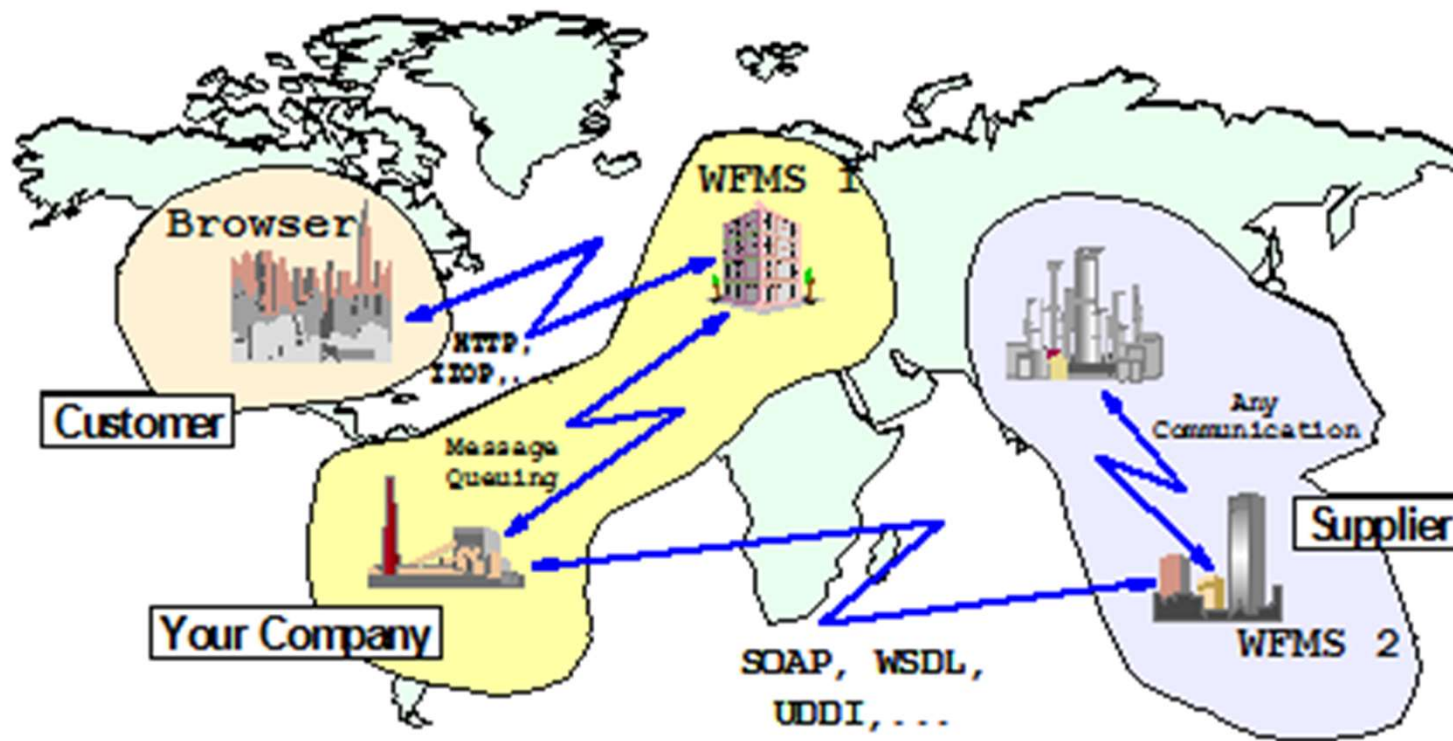
- Possono variare dinamicamente
- Forniscono servizi l'un l'altro verso l'obiettivo definite
Bricks&clicks (pg. 69)

Es. Supply chain del valore – struttura sequenziale



Esempio: Virtual Enterprise

Struttura networked dinamica



Azienda POSH: overview (scheda di progetto)

| Esempio : POSH | | |
|---------------------|---------------------------|--|
| Partecipanti | B2B B2C | |
| Oggetti | Oggetti fisici | |
| Orizzonte temporale | Semi-dinamico Dinamico | |
| Driver | Aumentare estensione | Soprattutto geografica, poi temporale |

TTU overview

(scheda di progetto)

| Esempio: TTU | | |
|---------------------|-----------------------|--------------------------------------|
| Partecipanti | B2B | |
| Oggetti | Servizi digitali | |
| Orizzonte temporale | Dinamico | |
| Driver | Migliorare estensione | Geografica + temporale + multicanale |

TraXP overview

| Case study: TTU | | |
|---------------------|---------------------|--|
| Partecipanti | B2B B2C | |
| Oggetti | Servizi digitali | |
| Orizzonte temporale | Dinamico | |
| Driver | Aumentare ricchezza | |

Note al Capitolo 4

- NON FARE: par. 4.4

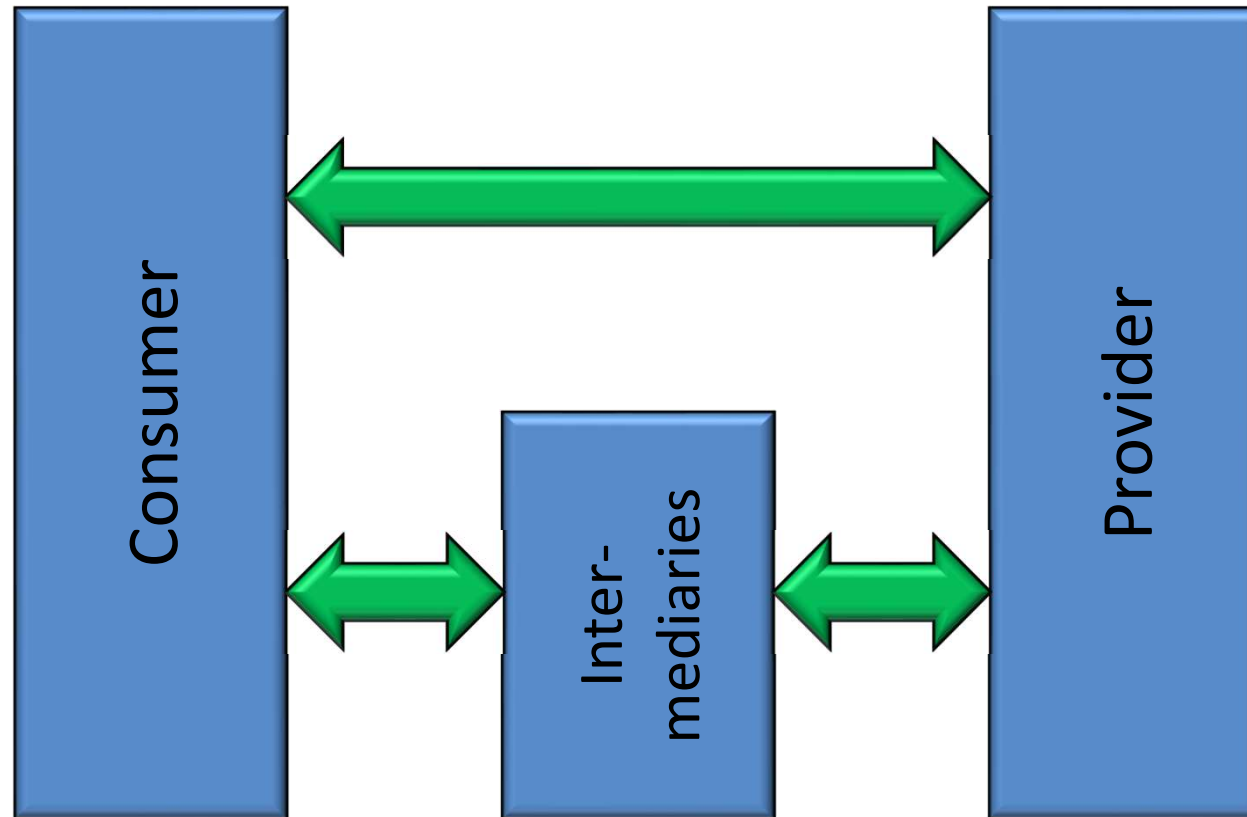
Prospettiva Organizzativa

Capitolo 5

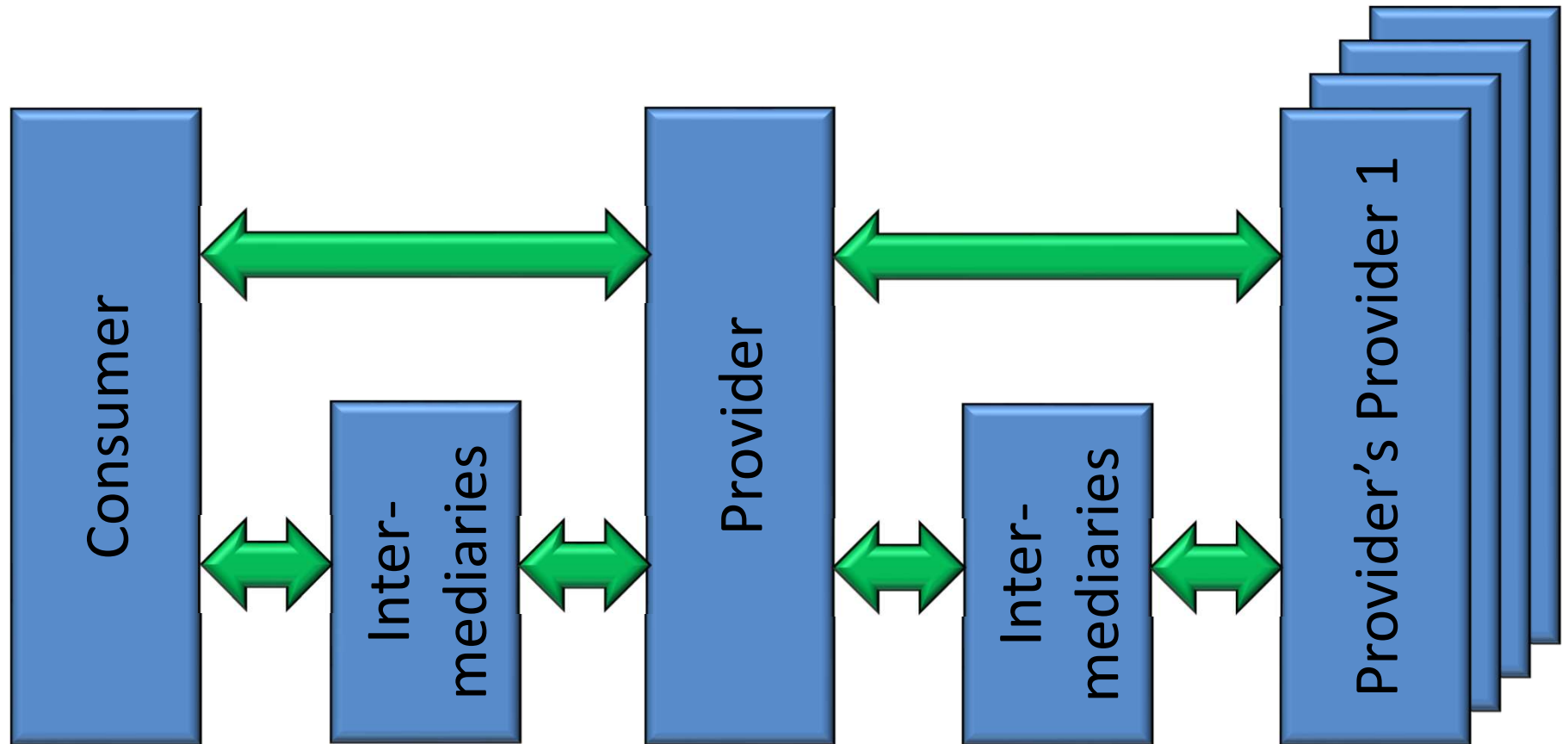
Struttura organizzativa, Livello 0



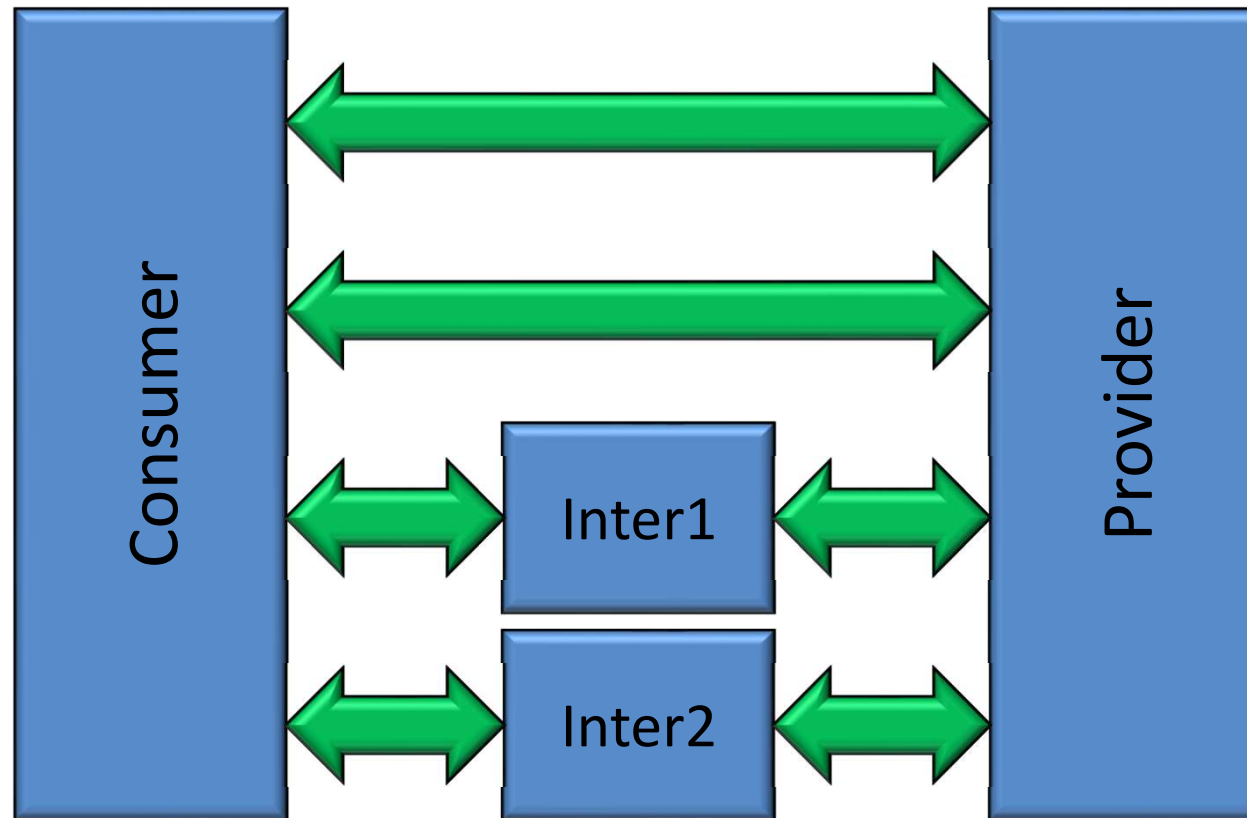
Struttura organizzativa, Livello 1



Struttura organizzativa, Livello 1, esteso

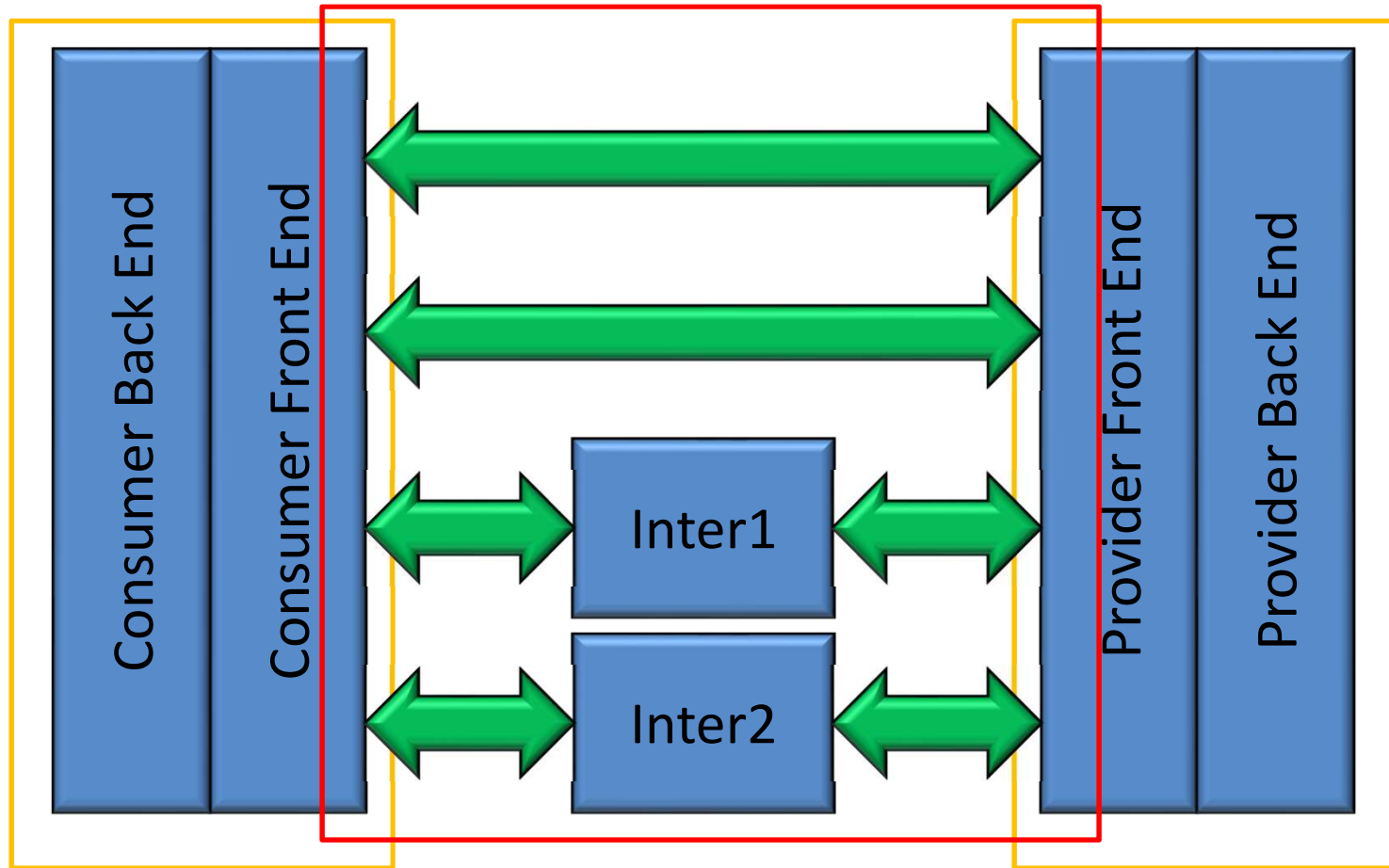


Struttura organizzativa, Livello 2



Struttura organizzativa, Livello 3

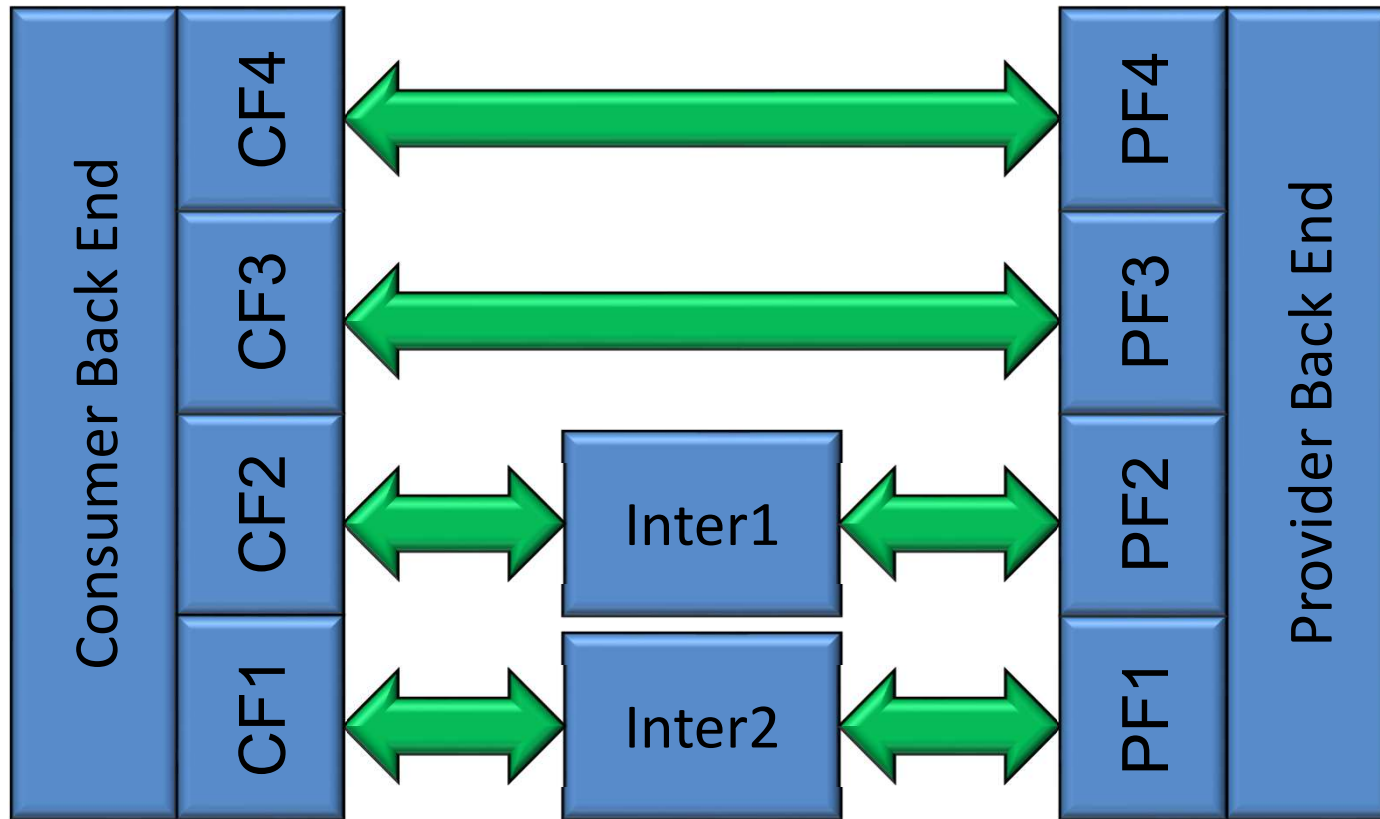
Inter-organizational



Intra-organizational

Intra-organizational

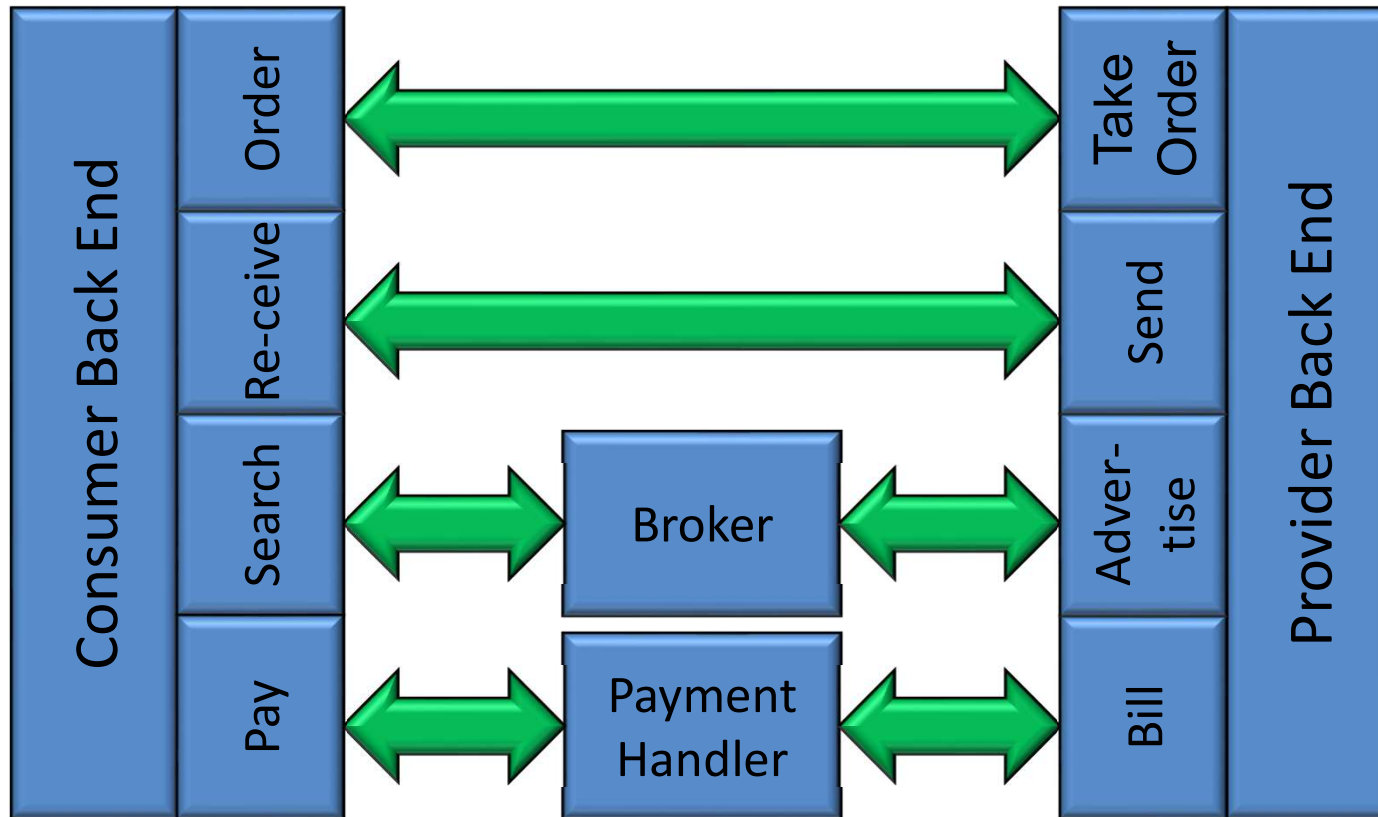
Struttura organizzativa, Livello 4



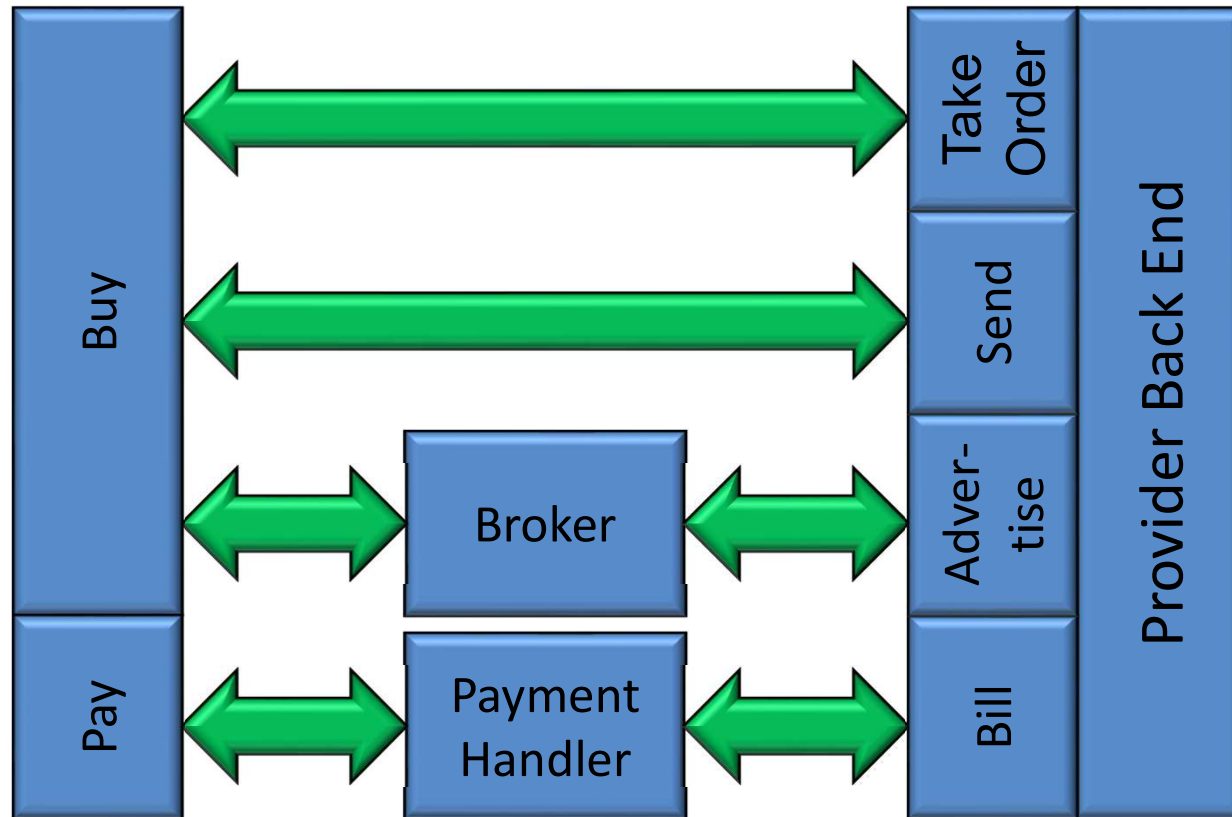
CF= Consumer Front End

PF= Provider Front End

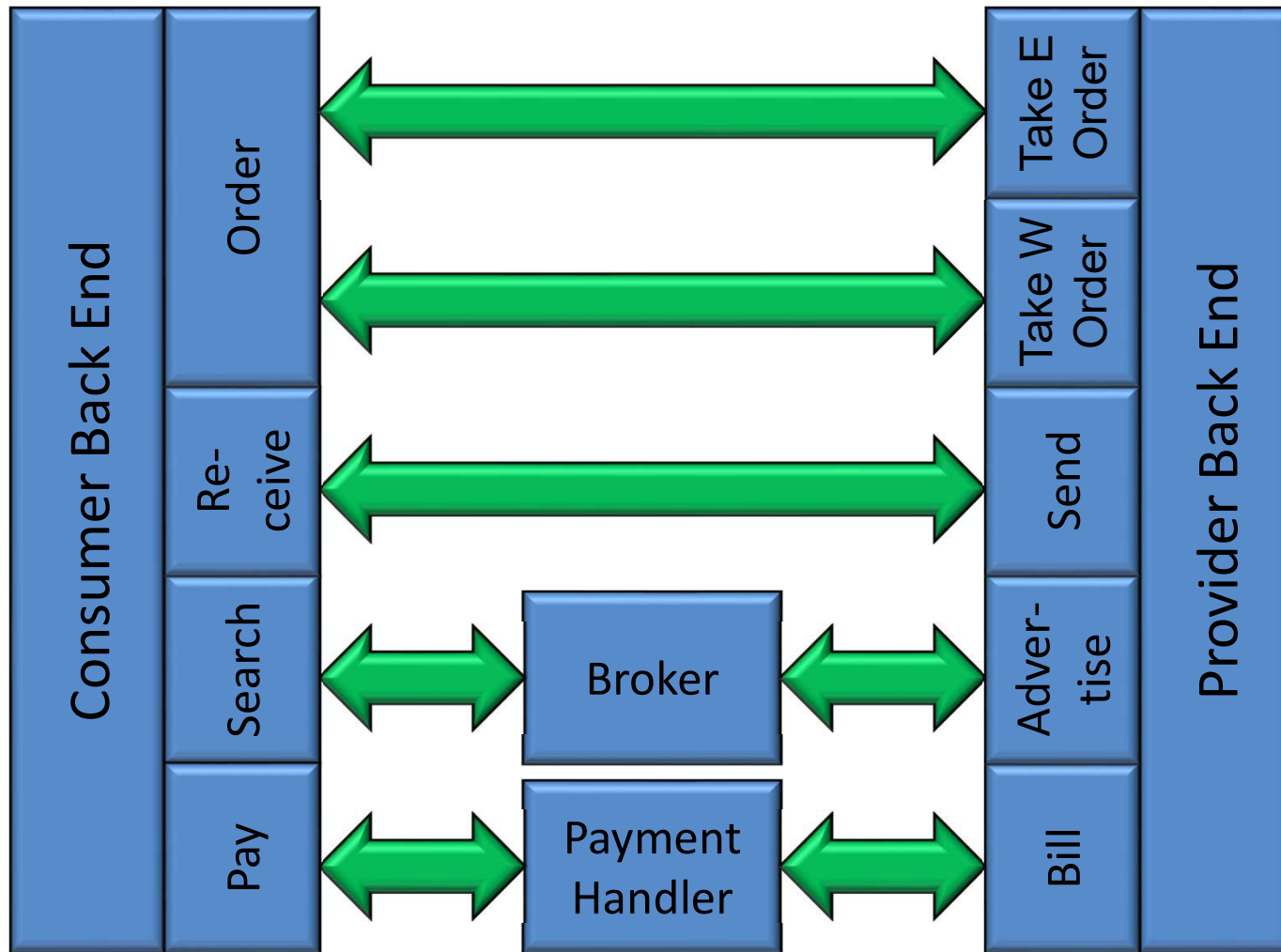
Struttura organizzativa, Livello 4 esempio, B2B



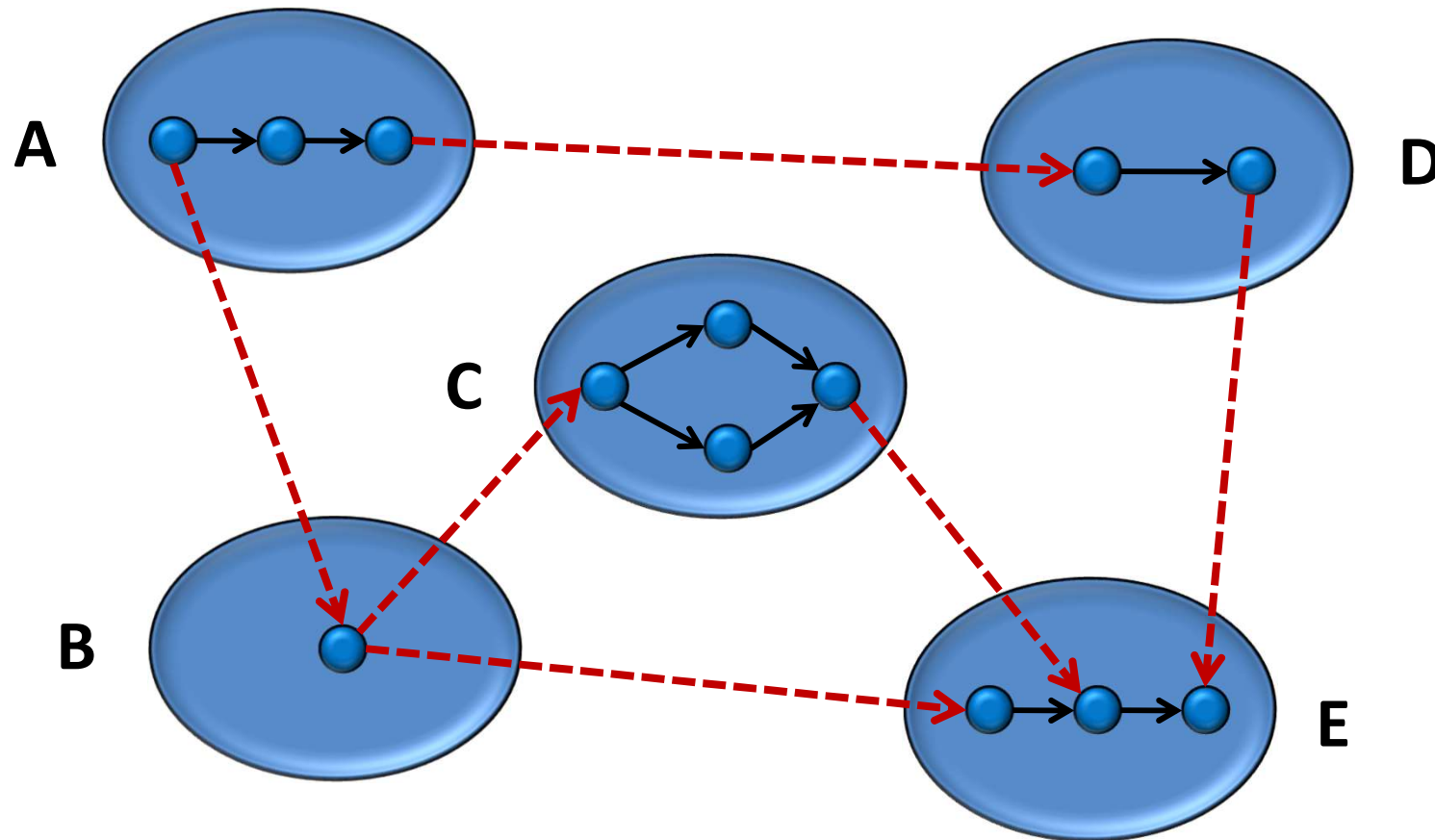
Struttura organizzativa, Livello 4 esempio, B2C



Struttura organizzativa, Livello 4 (B2B, Multi-Channel)



Interazione tra più organizzazioni



Ogni organizzazione deve gestire i propri processi interni

5.4 Processi vedrete Modellazione in BPMN

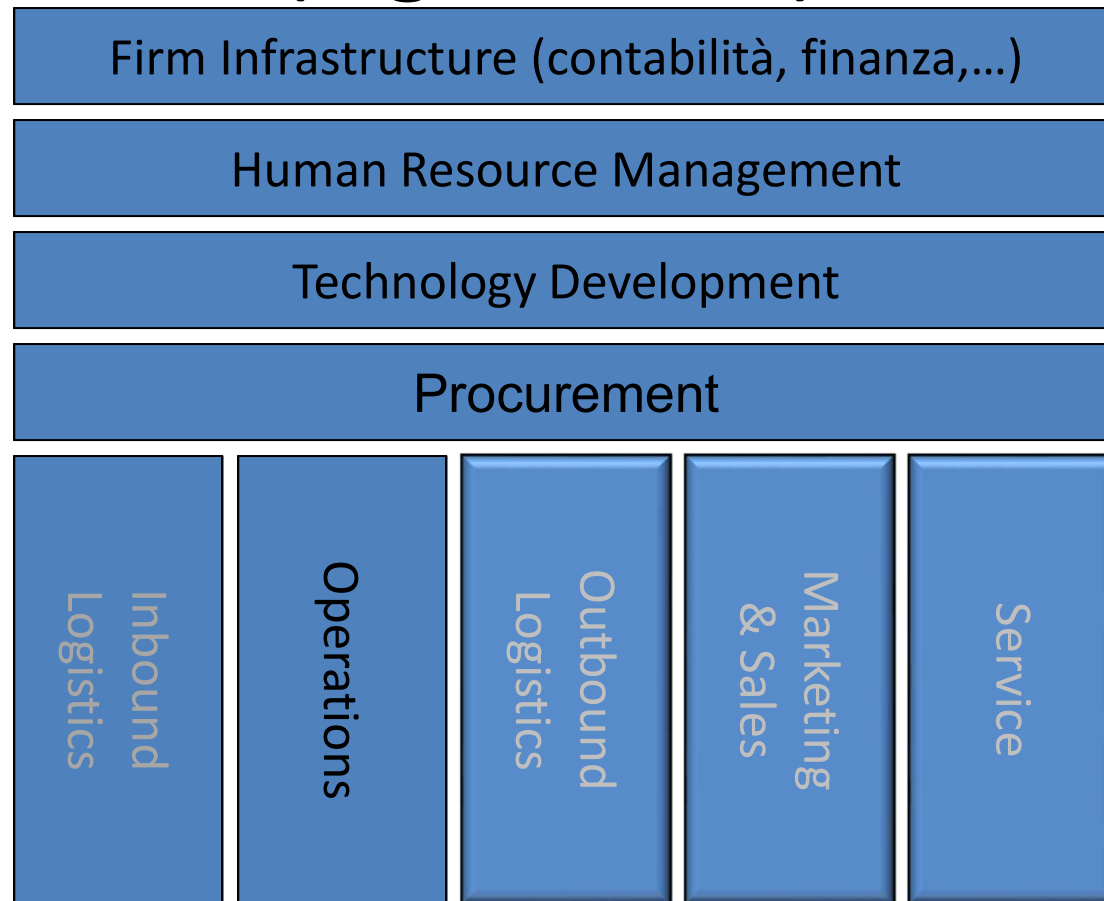
Note al Cap. 5

- NON FARE: Par. 5.6 Operazionalizzazione dei Business Driver
- STUDIARE: 5.5 Identificazione dei processi

Funzioni di front-end lato Consumer (figura 5.20)

| Porter function | Networked e-business function | Comment |
|-------------------|-------------------------------|---------------------------|
| Procurement | searching | usually via intermediary |
| | negotiating | |
| | contracting | possibly via intermediary |
| | buying | |
| | paying | usually via intermediary |
| Inbound Logistics | receiving goods | possibly via intermediary |

Funzioni di back end del provider (Figura 5.21)



Lato vendite

Modelli organizzativi esempi

Paragrafo 5.7

Esempio POSH struttura organizzativa

